Informații de depunere: aprilie 2004, IDC #660429, volum: 1
Nordic: VPN-uri IP și rețele de întreprindere: studiu special
STUDIU SPECIAL
Cercetare sponsorizată de Axway, Suedia - B 2 B Integ rati on
Piața de broke r - A naliză și previziuni 2 0 0 4 - 2008
Per-Arne Sandegren Kristina Gahne
I DC OPI NION
După un val masiv de instalații la sfârșitul anilor 90, piața suedeză pentru
Integration Brokers a avut o activitate scăzută în anii grei de după izbucnirea bulei
2000-2003. IDC vede acum semne de decolare a pieței și crede că vom vedea
creștere bună în perioada de prognoză. Acesta - noul mod de a face la fel
afaceri și gestionarea administrării afacerilor - este stimulată de o combinație
a unei nevoi continue de integrare şi înlocuire a sistemelor actuale şi o creştere
încredere în economie, rezultând mai multe investiții.
BPM (Business Process Management) reprezintă o trecere de la Integrare
Vânzători de brokeri mai sus în lanțul valoric. Cu capacitatea de a sonda, monitoriza,
definiți și executați toți pașii în tranzacțiile unei companii în timp, există a
potențialul de a-și extinde ofertele de sisteme și de a adăuga servicii de consultanță în afaceri.
Credem că acceptarea pe piață va dura câțiva ani, dar în cele din urmă
furnizorii de integrare de succes se vor bucura de parteneriate reciproc profitabile cu
firme de consultanta in management.
▪ Companiile ERP (Enterprise Resource Planning) au fost grav afectate în timpul
recesiunea economică. Pe măsură ce economia se redresează, vom vedea vânzări crescute de
sisteme ERP. Capacitățile de integrare în sistemele ERP se îmbunătățesc constant.
Deși acest lucru va diminua într-o oarecare măsură vânzările independentelor
Brokeri de integrare, ambele piețe vor coexista și vor crește unul alături de celălalt. În
în special, pentru sarcini de integrare foarte complexe, companiile ERP sunt deja
vânzarea modulelor re-branded de la furnizorii Integration Broker.
XML /ebXML oferă promisiuni grozave de a automatiza multe dintre ele uneori
sarcini greoaie și costisitoare de configurare a relațiilor electronice între
companiilor. În viitorul previzibil, XML va coexista cu cei mai maturi
standardele industriei, dar conceptele pe care XML le introduce vor deveni treptat
foarte de succes.
Sediu global: 5 Speen Street Framingham, MA 01701 SUA P.508.872.8200 F.508.935.4015 www.idc.com

CUPRINS

P

LISTA DE MESE
P

LISTA FIGURILOR
P

IN ACEST STUDIU
Aceasta este o cercetare sponsorizată de client de către Axway Nordic. Studiul descrie furnizorii de pe piața suedeză B2B Integration Broker 2003 și
oferă profiluri de furnizor cu bază instalată și clienți și o perspectivă de viitor sub formă de
previziuni privind creșterea pieței în 2004/05 și o prognoză pentru 2004-2008 privind numărul de vânzări
licențe.
Furnizorii incluși sunt aleși de Axway, împreună reprezentând esențialul
jucători din acest domeniu pe piața suedeză. Studiul prezintă și o piață
grilă de poziționare, pe baza definițiilor și limitărilor menționate mai sus, și arată
Viziunea IDC asupra dominației actuale pe piață a vânzătorilor și a capacității
vânzătorilor să-și mărească cota de piață.
Piața pentru brokerii de integrare B2B, așa cum o privim în acest studiu, este definită în
următoarele secțiuni de prezentare generală a pieței, inclusiv limitările de mai sus. Acesta este un
piață în schimbare, unde standardele și tehnologiile sunt în continuă dezvoltare.
Scopul acestui studiu este de a oferi o mai bună înțelegere a pieței suedeze
situația de astăzi și oferă, de asemenea, viziunea IDC asupra pieței viitoare
dezvoltare.
Metodologia mea
Constatările calitative și cantitative ale acestui raport se bazează pe un eclectic

abordare a cercetării care combină atât cercetarea primară, cât și cea secundară.
Principalele surse primare sunt interviurile cu furnizorii incluși în acest raport.
Sursele secundare includ informații publice, care au furnizat informații valoroase
informații atât despre performanța specifică a furnizorului, cât și despre dezvoltarea generală a
piata si intreaga economie. Principalele mass-media au fost internetul, presa
comunicate, articole de știri, rapoarte financiare și presă.
Studiile anterioare ale IDC privind e-Business, piețele de integrare a aplicațiilor pentru întreprinderi
și Serviciile Web au servit drept informații de bază.

PREZENTARE GENERALA A PIETEI
Fundal
Standardele
Istoria schimbului de informații electronice de afaceri datează din zilele în care
informațiile de afaceri au fost mai întâi stocate pe computere. Schimbul electronic timpuriu utilizat
formate proprietare convenite între doi parteneri comerciali care necesită noi
programe de fiecare dată când un nou partener a fost adăugat la sistemul existent.
Realizând economiile de timp și administrare, ideea de EDI standardizat (Electronic Data Interchange) a apărut curând. În anii '70 unele grupuri industriale au început a
eforturi de cooperare pentru a dezvolta standarde EDI din industrie pentru achiziții, transport,
și aplicații financiare. Multe dintre aceste standarde acceptau doar intra-industrie
tranzacționare, ceea ce a dus la un număr mare de formate EDI.
În 1979, Comitetul pentru Standarde Acreditate (ASC) X12 a fost format pentru a dezvolta a
standard EDI generic. În 1993, conținea 192 de standarde. În SUA, cel mai mult
standardul folosit în mod obișnuit a devenit X12, coordonat de American National
Institutul de Standarde (ANSI). În Europa, este pentru schimbul electronic de date
Standardul de administrare, comerț și transport (EDIFACT) de către UN/ECE
(ONU/Comisia Europeană a Europei).
Topologie
Cu standardele, cum ar fi EDIFACT, care câștigă teren, ar putea fi tot mai multe noduri
adăugat la rețeaua EDI. Curând s-a dat seama că într-un mediu complex
angajând multe aplicații care efortul administrativ în păstrarea tuturor aplicațiilor
iar nodurile actualizate au devenit din ce în ce mai mari. Într-un mediu „tot-la-toate”, fiecare posibil
aplicația conectată a trebuit să fie informată și actualizată cu privire la o modificare adusă oricărei
un singur nod.

Necesitatea unui nod central într-o topologie în stea a devenit evidentă cu potențialul său de a
reduce drastic sarcina de actualizare și menținere la zi a tuturor aplicațiilor conectate.
Acest lucru a dus la începutul anilor 90 la nașterea Message Brokers, care colectează a
majoritatea sarcinilor administrative la un singur punct.

FIGURA 1
A ll - to - A llvs . S tar T opologie
Sursa: IDC, 2004
Potențialele economii care pot fi făcute sunt observate în multe cazuri de clienți
in jurul lumii. În afară de beneficiile evidente când vine vorba de actualizare și
sprijinul rețelei mai multe alte beneficii pot fi obținute în funcție de
caracteristicile sistemelor înainte de implementarea unui sistem Message Broker. The
principalele beneficii includ:
▪ Serviciu mai rapid pentru partenerii de afaceri
redus pentru actualizare/întreținere
 Accelerarea proceselor interne
 Timp de nefuncționare redus
Timp de dezvoltare redus
Cost redus al infrastructurii
T rensuri
XML
În septembrie 1999 CEFACT (Centrul Națiunilor Unite pentru Facilitarea Comerțului și
Electronic Business) a lansat o inițiativă internațională de dezvoltare a unui XML deschis
cadru bazat, care să permită utilizarea globală a informațiilor comerciale electronice, în a
mod coerent, interoperabil și sigur. Scopul a fost crearea unui Global
Depozitar pentru traducerea etichetelor XML în UN/EDIFACT, pentru a avansa în utilizarea EDI
pe internet. Depozitul este o locație în care se află directoarele Internet partajate
stocate și unde utilizatorii pot căuta manual sau automat sensul și definiția etichetelor XML/EDI.
XML înseamnă EXtensible Markup Language și este un subset al SGML (Standardized
General Markup Language), care este, de asemenea, originea HTML. Combinația de
Fundamentele semantice XML și EDI, numite XML/EDI, oferă o soluție completă și
cadru prietenos cu internetul și creează un format care poate fi utilizat și de aplicații
ca oameni (prin intermediul unui browser).

Inițiativa, care a fost denumită ulterior ebXML, a fost întreprinsă împreună
cu Organizaţia pentru Avansarea Standardelor de Informaţii Structurate. (OAZĂ).

Astăzi, ebXML este o suită de specificații care le permite întreprinderilor să conducă
afaceri prin Internet. Cu ebXML, companiile au o metodă standard de a schimbă mesajele lor de afaceri, desfășoară relații comerciale, comunică date
în termeni comuni și definirea și înregistrarea proceselor de afaceri. Susținut de UN/CEFACT (unul dintre cele patru organisme de standardizare de jure din lume) și
OASIS, ebXML este deja un standard de facto pentru comerțul electronic peste
Internet. RosettaNet, un consorțiu de peste 400 de companii în domeniul informației
tehnologie, componente electronice și fabricarea semiconductorilor, intenționează să
integrați suport pentru specificația serviciilor de mesagerie ebXML în versiunile viitoare
a Cadrului de implementare RosettaNet (RNIF). Inițiativa de Comerț Global,
care reprezintă producătorii și comercianții cu amănuntul de bunuri de larg consum, au ales să își bazeze
noul standard de protocol de Internet pentru bursele de tranzacționare și comunicațiile B2B
ebXML.
Alte organizații din industrie, cum ar fi Automotive Industry Action Group, Health
Level Seven, Open Applications Group, Open Travel Alliance, SWIFT și formal
organisme de standardizare EDI internaționale și nord-americane au fost de asemenea active
participanții la inițiativa ebXML.
Una dintre cele mai mari promisiuni ale ebXML nu este doar automatizarea schimbului de informații
între companii, dar și pentru a automatiza procesul adesea lung și costisitor de
configurarea canalului de comunicare (un „conector XML”). După contactele inițiale
între companii care convin să facă afaceri, o companie A care dorește să facă
afaceri cu Compania B pot căuta automat electronicele Companiei B
capabilități într-un registru disponibil pe internet. În acel registru, compania A va primi
toate detaliile despre ce scheme XML poate gestiona compania B, ce securitate
mecanism care sunt la îndemână, adresa serverului său și multe altele. O cursă
urmează procedura, în care se schimbă mesajele automate configurând și confirmând conectorul și caracteristicile acestuia.
Ca o notă finală despre XML, unele probleme vor trebui tratate. XML nu este un byteeficient
format; mesajele tind să fie mai mari decât alte alternative existente. Și într-o
viitor, unde se așteaptă să fie schimbul de informații între companii prin internet
enorm, dimensiunea contează. O altă problemă este securitatea. Deşi o serie de iniţiative

există, mai este încă multă muncă de făcut pentru a putea fi în siguranță
transmite informații pe canalele publice.
Managementul proceselor de afaceri - BPM
Schimbul de informații în cadrul diferitelor funcții dintr-o companie este o funcție critică,
care poartă evidenţa proceselor firmei. Adăugați la aceasta o întreprindere
sistem de comunicare care trimite și preia automat informații către furnizori, parteneri și clienți.
Furnizorii de sisteme de integrare se deplasează mai sus în lanțul valoric atunci când au
produsele cartografiază procesele de afaceri ale unei companii. Această schimbare este în curs de desfășurare
proces și astăzi câțiva furnizori oferă funcționalități care permit un grafic de sus în jos
abordare care începe cu maparea proceselor de afaceri și se termină cu generarea de cod
pentru sistemul Message Broker.

Din nou, nevoile de standarde în notație au devenit evidente și BPMI (Business
Process Management Initiative) a fost format în 2000 de un grup de furnizori IT și
Consultanti de management. Astăzi are peste 90 de membri. Misiunea comunicată este
să promoveze și să dezvolte utilizarea managementului proceselor de afaceri (BPM) prin intermediul
stabilirea standardelor de proiectare, implementare, execuție, întreținere a proceselor,
si optimizare. BPMI.org dezvoltă specificații deschise, ajută furnizorii IT pentru
marketingul implementărilor lor și sprijină companiile pentru utilizarea Business
Tehnologii de management al proceselor. Printre companiile analizate în acest document
membrii sunt: Axway, BEA, IBM, SeeBeyond, Sterling, Tibco și WebMethods.
Un rezultat cheie al inițiativei este meta-limbajul BPML (Business Process Modeling
Limbaj) pentru modelarea proceselor de afaceri. BPML oferă un rezumat
model de execuție pentru procese de afaceri colaborative și tranzacționale bazate pe
conceptul unei mașini tranzacționale cu stări finite. În timp ce XML este un meta-limbaj pentru
modelarea datelor de afaceri, modele BPML procese de afaceri.
O altă componentă a inițiativei este BPMN (Business Process Modeling
Notație), care este standardul de notație pentru modelarea proceselor de afaceri. Primul
versiunea BPMN a fost lansată în august 2003. Până în martie 2004, suportul BPMN a fost
disponibil în următoarele produse: aXway Process Manager, ILOG JViews, ITPearls
Process Modeler pentru Visio, Popkin's System Architect și SeeBeyond's Integrated

Suita Composite Application Network (ICAN). Microsoft Visio 2003 oferă, de asemenea, un
BPMN. IBM intenționează să lanseze BPMN în viitoarele versiuni ale WebSphere Business
Modelator de integrare.
Revenind la limbajul de modelare, BPML, există cel puțin unul care concurează
standard. Poate cea mai semnificativă a fost lansată de alianța improbabilă a
IBM și Microsoft, plus BEA și SAP și se numește BPEL (Business Process
Limbajul de execuție), BPEL este o specificație bazată pe XML pentru definirea modului în care puteți
combina servicii web pentru a implementa procese de afaceri. BPEL este dezvoltat prin
organismul de standardizare anterior amintit OASIS. BPEL se bazează pe Web
S-au dezvoltat limbajul de definire a serviciilor (WSDL) și XML Schema Definition (XSD).
de W3C (Worldwide Web Consortium).
Si castigatorul este?
În domeniul integrării și eBusiness standardele sunt numeroase și în constante
evoluţie. Unele standarde apar de la organismele de standardizare de jure, altele devin
de facto printr-o bază instalată largă. Chiar dacă open-source/royalty free
standardele atrag atenția pozitivă, în cele din urmă piața va decide ce va deveni
standardul – nu organisme de standardizare sau consorții. Furnizori care aleg un agnostic
vedere și se adaptează îndeaproape la mediul de standarde în schimbare, ar trebui să fie bine
pozitionat pentru viitor.
6 #660429 ©2004 IDC
Profiluri vânzători
IDC estimează că vânzătorii incluși în acest studiu împreună reprezintă 95% din
actuala piață suedeză de brokeri de integrare B2B. Piața rămasă este acoperită de
companii precum SAP și Oracle, care includ sau oferă broker de integrare
funcționalități sau module din ofertele lor de sistem. Companiile incluse pot fi
împărțit în două grupe, generaliști și specialiști. Specialiștii recuperează aproape toate
a veniturilor din domeniul Integrarii aplicațiilor pentru întreprinderi (EAI), în timp ce
mulți dintre generaliști au doar câteva % sau mai puțin din cifra de afaceri generată din
acest câmp.
Generaliștii oferă, în general, funcționalitatea Integration Broker ca parte a unui mai mare
pachet software care ar putea angaja un număr mare de sarcini. Un exemplu în acest sens este IBM
suita WebSphere. Ascential este, în acest sens, un generalist mai mic decât IBM și a lor

accentul se pune pe software de integrare, deși achiziționarea cu succes a Mercator
instrument de cartografiere. Microsoft își promovează serverul BizTalk, care, la rândul său, este ceea ce unii dintre ele
furnizorii suedezi din acest studiu folosesc drept bază pentru propriile oferte. Alte
specialiștii și-au dezvoltat propria platformă de la început, de exemplu WebMethods, dar
apoi au achiziționat companii pentru a-și extinde portofoliul într-o suită mai completă de
aplicații de integrare. Axway are produsul lor XIB din care își are rădăcinile
produsul AMTrix dezvoltat inițial de Frontec, prin achiziția de
produs de la Viewlocity. Unii furnizori au început prin a oferi soluții cu succes
într-o anumită verticală, de exemplu, Seeburger a început prin integrarea aplicației în limba germană
industria auto, în timp ce SeeBeyond a început în industria sănătății. Au atunci
a intrat cu succes în noi industrii cu portofolii lărgite de produse.
Originile și concentrarea diferite descriu de fapt foarte bine ceea ce este o piață fragmentată
în continuă dezvoltare. Unii dintre furnizori sunt recunoscuți la nivel global cu foarte
portofolii de produse capabile, dar pot fi încă foarte mici pe o anumită piață, cum ar fi
Suedez. Axway este un jucător deosebit de de succes pe piața suedeză, mult datorată
la numeroasele instalații AMTrix ale Frontec din anii '90.
Pentru această industrie, concurența poate fi găsită din partea companiilor ERP care în mod constant
îmbunătățește capacitățile lor de integrare. De curând, broker de integrare Seeburgers
poate fi găsit ca un modul re-branded oferit de SAP. O altă formă de competiție
provine de la furnizorii de servicii IT care ocolesc o soluție centrală de broker de integrare și
conectează direct aplicațiile între ele. Nu măsurăm această piață așa cum e
nu se încadrează în definiția unui broker de integrare. Câțiva dintre vânzători
acoperite în acest raport au vândut soluții Integration Broker furnizorilor de servicii IT,
precum WM-data sau TietoEnator. Ei, la rândul lor, oferă funcționalitate B2B într-un VAN
serviciu (rețea cu valoare adăugată) către clienți terți. În acest caz, un singur
Integration Broker se va ocupa de multe nevoi ale clienților.
Ca o ultimă formă de „concurență”, observăm că am văzut un interes din ce în ce mai mare din partea
companiile mari să-și sprijine clienții și furnizorii mai mici cu B2B
are nevoie. În aceste cazuri, ei furnizează servicii partenerilor lor prin propriul lor B2B
Instalare Integration Broker.

TABELUL 1

Prezentare generală B 2 BI ntegrare B roker V endors în Suedia
Țara companiei
de origine
Global
Venituri
2003 (Modificare
peste 2002)
suedez
Venituri
2003
(Schimbare
peste 2002)
Angajații
/ în
Suedia
Diviziunea vânzărilor platformei de integrare primară
direct /
Partener
GENERALIști
Ascential SUA 186 MUSD
(+66%)
25 MSEK
(+50%)
639 / 3 DatastageTX
Întreprinderea ascensională
Suita de integrare
40 / 60
BEA SUA 934 MUSD
(-4%)
(+10%) 3173 / 30 Integrare BEA WebLogic
BEA WebLogic Enterprise
Platformă
90 / 10
IBM SUA 89 131 MUSD
(+9%)
320 000 /
4 000
WebSphere Suite
Microsoft SUA 32 187 MUSD
(+14%)
140 MUSD 55 000 /
380
Microsoft BizTalk Server
Commerce Server
10 / 90
Sonic SUA 23 MUSD
(+54%)
(+75%) 1 200 / 16 Sonic ESB (Enterprise
Autobuz de serviciu)
50 / 50
SPECIALISTI
Axway Franta 75 MEUR
(+7%)
4,6 MEUR
(+45%)
600 / 30 Axway Integration Broker

Platforma de integrare Axway
25/75
Icore Suedia 7,4 MSEK
(-8%)
7,4 MSEK
(-8%)
8 / 8 iCore Process Server
30/70
Inobiz Suedia - 6 MSEK
(+-0%)
9 / 9 Inobiz Integration Server
5 / 95
Vedeți dincolo de SUA 138 MUSD
(-9%)
2 MUSD
(+31%)
673 / 6 SeeBeyond EAI / ICAN
Suită
100 / 0
Seeburger Germania 275 MEUR 0,4 MEUR 350 / 1 Seeburger Business
Server de integrare
50 / 50
Sterling SUA Parte a SBC
Comunicatii
15,6 milioane USD
(+25%)
2 000 / 14 Gentran Integration Suite
(SUA), Sterling Integrator
(Europa) Conectare
100 / 0
Tibco SUA 264 MUSD
(-3%)
4MUSD 895 / 11 Tibco BusinessWorks /
Business Connect
75 / 25
WebMethods US 197 MUS
(+-0%)
6,5 milioane USD
(-30%)
845 / 6 Integrarea WebMethods
Platformă
0 / 100
Xware Suedia 20 MSEK
(+-0)
20 MSEK
(+-0%)
15 XTrade Business
Suita de comunicare
0 / 100
Sursa: IDC, 2004

GENERALIști
Ascential Software Corporation
Ascential Software Corporation, cu sediul în Westborough,
Massachusetts, SUA,

din iulie 2001, oferă soluții de integrare a datelor pentru întreprinderi. Oferta lor, cel
Ascential Enterprise Integration Suite, este folosit de peste 3.000 de clienți din
diferite industrii, inclusiv mulți lideri din industrie. Ambiția lor este să devină
furnizor lider de software de integrare pentru întreprinderi. Compania oferă, de asemenea, un full
gamă de servicii de consultanță, educație și suport. Software-ul Ascential se extinde
ofertele lor de produse practic prin achiziții de afaceri. Achiziția lor de
Mercator Software și-a completat portofoliul de produse în mod specific și le-a făcut a
Furnizor de broker de integrare de succes. Produsul lor pentru integrarea B2B este numit
DatastageTX.
Au început în 1986, au funcționat sub numele de „Informix Corporation". La începutul anului 2001
și-au consolidat unitățile de afaceri în două segmente operaționale: Informix Software
și Software Ascential. Mai târziu, în același an, baza de date active de afaceri, inclusiv
numele „Informix" a fost vândut către IBM. În legătură cu aceasta, și-au schimbat de asemenea
numele la „Ascential Software Corporation" (NASDAQ: ASCL), de atunci singurul lor
segment operațional.
Contribuțiile majore la strategia de integrare tehnologică a companiei includ
urmatoarele achizitii: 2003 Mercator Software. În 2002, calitatea datelor INTEGRITY
tehnologia de management și curățare din Vality Technology și datele MetaRecon
tehnologie de profilare de la Metagenix, 2001 Torrent Systems, 2000 Ardent Software,
1999 Prism Solutions și în 1998 Dovetail Software.
Ascential Software distribuie produse prin patru canale principale: vânzări directe utilizatorul final
licențiere, revânzători cu valoare adăugată, integratori de sisteme și revânzători încorporați.
IBM, unul dintre partenerii săi reseller cu valoare adăugată, a reprezentat mai mult de 10% din
venituri 2002. Un alt partener este SAP. Principalele piețe geografice pentru acestea
produsele sunt America de Nord, Europa și regiunea Asia/Pacific.
Veniturile totale pentru 2003 au fost de 186 milioane USD (+8%). Ascential Software a avut un total de
639 de angajați în cursul anului 2002. Dintre aceștia 421 au fost localizați în Statele Unite.
Ascential Software are un birou regional de vânzări în Stockholm, Suedia, cu 3
angajati. Venitul lor total în 2003 a fost de 25 milioane SEK, din care jumătate proveneau din
Integrare B2B. Creșterea veniturilor în Suedia a fost de aproximativ 50% în 2003.

Au aproximativ 25 de clienți dintre care 15 au ales soluții B2B. niste exemple sunt Vattenfall, Administrația Poștei, Nordea, Enskilda Securities,
OMHEX, SHB, Sydkraft și Arla Foods.
BEA Systems
BEA Systems, Inc. a fost fondată la începutul anului 1995 de Alfred Chuang, Bill Coleman și Ed
Scott, toți trei venind de la Sun Microsystems. Numele BEA este compus a initialelor celor trei fondatori ai companiei.
BEA este una dintre cele mai importante companii de software de infrastructură de aplicații la nivel mondial
peste 15.000 de clienți din întreaga lume, inclusiv majoritatea Fortune Global 500. Produsele BEA au fost adoptate într-o mare varietate de industrii. The
compania are sediul central în San Jose, California, și are 93 de birouri în 34 de țări.

Platforma BEA WebLogic Enterprise oferă infrastructura aplicației fundație care converge dezvoltarea și integrarea aplicațiilor. Este, de asemenea,
standard pentru mai mult de 1.600 de integratori de sisteme (SI), software independent
furnizori (ISV) și furnizori de servicii de aplicații (ASP) care parteneri cu BEA. Al lor
Produsul B2B IB se numește BEA WebLogic Integration.
BEA vinde în principal printr-o forță de vânzări a întreprinderii care acoperă teritorii geografice.
Un important generator de clienți potențiali este capacitatea dezvoltatorilor de a descărca o copie de probă gratuită a
Produsele BEA. BEA angajează profesioniști în vânzări la televânzare și geografice și vânzări
prin sau împreună cu partenerii de canal indirect. Pentru a-și extinde capacitatea și clientul
acoperire, BEA a format alianțe strategice cu multe dintre cele mai importante SI din lume, ISV
și OEM-uri hardware. Partenerii ISV construiesc aplicații pe infrastructura BEA sau
oferiți soluții care completează și completează produsul BEA.
Venituri totale 2003 934 milioane USD (-4%), venit net 83,9 milioane USD. Numărul total de
angajații la nivel mondial sunt 3.173.
Biroul din Suedia are 30 de angajați. Au, de asemenea, relații de partener cu
alte aproximativ 30 de companii, dintre care unele sunt Accenture, Cap Gemini, EDS, HP,
WM-data, Tieto Enator și Kentor.
Clienții din Suedia cu instalații WebLogic sunt asigurările sociale administrație (RFV), Nordea, Vattenfall, Oficiul Național de Poliție, TeliaSonera,
Comhem, Televiziunea Suedeză, Apoteksbolaget și The Motor Vehicle Inspection.
IBM
Istoria International Business Machines Corporation (IBM), cea din lume cea mai mare companie tehnologică începută la New York în 1911. Aproape toate

produsele companiei au fost de atunci concepute și dezvoltate pentru a înregistra, procesa,
să comunice, să stocheze și să recupereze informații -- de la primele sale scale, tabulatoare și
ceasuri către computerele puternice de astăzi și rețelele globale vaste. Afacerea
în zilele noastre include sisteme informatice, software, sisteme de rețea, stocare
dispozitive și microelectronice precum și servicii și consultanță.
Din punct de vedere organizațional, operațiunile majore ale companiei cuprind un Global Services
segment; trei segmente de produse hardware (Systems Group, Personal Systems
Grup și Grup Tehnologic); un segment de software; și o finanțare globală
segment.
Cu aproximativ 320.000 de angajați în întreaga lume și mii de parteneri în mai mult de
În 160 de țări, IBM a realizat un venit total în 2003 de 89.131 milioane USD (+9%). Net
venit: 7.000 de milioane de dolari.
Clienții IBM se regăsesc în fiecare industrie majoră și în sectorul public. Din talpă
drepturi de proprietate către cele mai mari organizații, guverne și companii din lume.
De-a lungul ultimului deceniu, IBM și-a subliniat foarte mult implicarea în domeniul consumatorilor
pieţele să se concentreze pe piaţa întreprinderilor.
Portofoliul WebSphere este compus din mai multe soluții pentru e-business
dezvoltat la IBM la cerere sau achiziționarea altor companii de software.
WebSphere include servere de aplicații, instrumente de dezvoltare, portaluri, afaceri
integrare, comerț electronic și software pentru aplicații mobile. IBM WebSphere
Business Integration oferă metode de integrare atât în interiorul, cât și în exterior

afacere. Pentru a asigura utilizarea acestui produs, IBM a construit relații extinse
cu o mare varietate de furnizori de aplicații și soluții, precum și integratori de sisteme.
În Suedia, portofoliul WebSphere este lider de piață în middleware și,
conform informațiilor proprii IBM, produsul are o cotă de piață de aproximativ 30%.
Printre clienții de astăzi găsim FöreningsSparbanken, Sony Ericsson, SAS și
IKEA. IBM Svenska AB are un total de 4.000 de angajați.
Microsoft
Microsoft, gigantul global de software oferă, de asemenea, servicii și soluții integrate.
Microsoft a fost fondată în 1975 de Bill Gates și Paul Allen. Corporația
Sediul central este în Redmond, Washington, SUA, dar compania are prezență pe piață

cu filiale în peste 85 de țări și regiuni și aproximativ 55.000 de angajați.
Venituri totale 32,187 milioane USD (+13,5%). Venitul net 9.993 milioane USD.
Cele șapte unități de afaceri de bază ale Microsoft sunt: Windows Client, Information Worker,
Microsoft Business Solutions, Server and Tools (care include BizTalk Server),
Dispozitive mobile și încorporate, MSN, acasă și divertisment.
Cea mai recentă versiune a BizTalk Server, BizTalk Server 2004, a fost lansată în februarie
2004, este disponibil în patru versiuni: Enterprise, Standard, Partner și Developer. Acest
este principalul lor produs de integrare B2B. Pretul va fi cam acelasi ca si pentru
versiunea anterioară, BizTalk Server 2002. Au și Commerce Server, adică parțial folosit pentru integrare. Serverul BizTalk este integrat cu Visual Studio .NET, care
reprezintă un avantaj clar din perspectiva dezvoltării în crearea de servicii.
Anul trecut, veniturile Microsoft Server and Tools au crescut cu 16%. Microsoft este
optimiști cu privire la oportunitățile de creștere pe termen lung ale companiei și sunt astăzi
investind pentru a-și îmbunătăți platforma de calcul integratoare. Multe întreprinderi sunt
migrându-și rețelele de servere de la hardware proprietar la cele mai puțin costisitoare
alternative.
Microsoft AB din Suedia are 380 de angajați și a realizat un venit total în 2003 de 140
MUSD. Piața suedeză a fost foarte importantă de mult timp de la aceasta reprezintă o regiune cu o utilizare foarte mare a computerelor personale și a internetului.
Microsoft a dezvoltat multe proiecte în cooperare cu companii, autorități
și alte organizații. De exemplu, pentru a certifica experți în software-ul lor și pentru a
sponsorizează proiecte IT pentru diferite grupuri din societate.
În Suedia există 7 persoane care lucrează cu soluții de integrare B2B. Astăzi ei
au aproximativ 50 de clienți. Câteva exemple sunt Flextronics, Volvo, Sandvik
Coromant, SSAB, Skandia Banken, Lindab, Ericsson, Vattenfall. Au si un puțini clienți în retail și bancar. Partenerii acestei afaceri sunt Datavis, SYSteam,
KnowIT, AcandoFrontec, Cap Gemini, Ernst&Young, WM-data, Stratiteq, în totalitate
15.
Sonic Software (parte a Progress Software)
Sonic Software este o companie independentă de operare a Progress Software
Corporation, un lider în industria software-ului în valoare de 309 milioane USD. Totalul Sonic Software
veniturile anului fiscal 2003 au fost de 23 milioane USD (+54%), reprezentând 7% din total

venituri pentru întreaga corporație (anul precedent 5%). Software-ul Sonic este
cu sediul în Bedford, Mass., SUA.

Sonic Software este o companie de integrare și middleware cu creștere rapidă, care
oferă produse și servicii de integrare pentru întreprinderea în timp real. Ei oferă o
suita de integrare a afacerilor care, conform propriilor informații, se bazează pe
primul business service bus (ESB) din lume, împreună cu servicii și asistență. unu
avantajul competitiv pe care îi place să-l sublinieze este că ESB le permite integrarea
soluția de broker care urmează să fie este distribuită, spre deosebire de centralizată, dar totuși deservită
central. Recent, au lansat cea mai recentă versiune a mesajelor lor de companie
sistem, SonicMQ 6.0.
Sonic Software numără lideri mondiali printre cei peste 700 de clienți în domeniul financiar
servicii, comerț cu amănuntul, energie, telecomunicații și producție. Axfood este suedez
client. Alte exemple sunt Ericsson, TeliaSonera, Posten, Svensk
Exportkredit, Intersport, AFA (fostă AMF) Spray, Vivo.
Compania lucrează atât cu parteneri de integrare, cât și cu parteneri tehnologici pentru a livra și
completează soluțiile lor. În Suedia, produsele Sonic Software sunt distribuite
prin Progress Software. Unii dintre partenerii lor certificați sunt WM-data, Applied,
Netlight, Zait și Stamford. În Suedia sunt 16 angajați.
SPECIALISTI
Axway
Axway Software SA, cu sediul central în Puteaux, Franța, a fost creată în 2001 ca a
spin-off de la Sopra Group, mamă. Axway este deținută în totalitate de Sopra Group, unul dintre
corporațiile IT europene mai mari, cu venituri anuale de 525 MEUR.
Principalele activități ale Axway sunt în cadrul Enterprise Application Integration. Afacerea este
rezultatul a 15 ani de dezvoltare software, sinergie strategică corporativă și
integrarea sistemelor internaționale. Software-ul lor emblematic este Axway Integration
Platformă (XIP), un set modular de componente software progresive, interoperabile
oferi o soluție de integrare totală. Componenta de bază în oferta lor de integrare este
brokerul de integrare Axway (XIB). Axway oferă, de asemenea, o suită completă de servicii de la
consultanta pana la expertiza prin training si suport.
Axway are filiale în 17 țări, afiliate în toate marile țări europene
țări și o rețea extinsă cu mai multe categorii de parteneri. Totalul
numărul de angajați este de peste 600. Soluțiile Axway sunt utilizate de aproximativ 5.000

companii și organizații din întreaga lume, într-o diversitate de sectoare. Total
venituri 2003 74,8 MEUR (+6,1%), rezultate nete 6,7 MEUR. Cota companiei din
venitul total al Grupului Sopra este de 14%. În Suedia, veniturile Axway în 2003 au fost de 4,6
MEUR.
Axway Nordic din Suedia are astăzi 30 de angajați. Originea XIB este vechea
Produsul Frontec AMTrix obținut prin achiziția Viewlocity în 2001.
Prin această tranzacție, Axway a obținut și aproximativ 420 de clienți suedezi.
Exemple de clienți suedezi sunt Spitalul Karolinska, Tetra Pak, Volvo,
Electrolux, SEB, Nordea. Unii parteneri suedezi sunt Markanda, AcandoFrontec,
TietoEnator, EDB Unigrid și ATOS Origin.
Icore Solutions
iCore Solutions AB este o companie suedeză de dezvoltare de software care dezvoltă,
comercializează și implementează conceptul și completarea iCore Process Server
servicii profesionale. iCore Process Server este o soluție pentru e-business și

integrarea aplicațiilor (eAI) și a 5-a generație a software-ului dezvoltat de
Echipa iCore Solutions. Soluția iCore se bazează pe platforma Microsoft, dar nu
Microsoft BizTalk.
Icore Solutions are sediul central în Göteborg și un birou de vânzări în Stockholm, opt
angajați și venituri totale în 2003 de 7,4 MEK.
Deși firma este tânără, oamenii care lucrează acolo au o experiență îndelungată
piata e-business si integrare, fiind implicata in peste 1000 de e-business
implementări în peste 20 de țări. Experiența lor provine inițial din piață
segmente precum industria auto, electronică, transport și retail.
Printre clienții lor găsiți companii precum Assa Abloy, Telia, Cardo, Poolia,
Biltema, KG Knutsson, ICA, Bergsala (Nintendo), Fyrstadskraft și Gustavsberg. The
Accentul pe piață pentru iCore Solutions este în Europa.
iCore Solutions a stabilit relații corporative cu lideri din industrie a căror
produsele și serviciile își completează soluțiile asigurând că membrii iCore
Programul de parteneri pentru soluții au acces la un business-tobusiness complet integrat
comerț electronic și soluție de integrare. iCore Solutions este o piață
jucător atât în partea de vânzare, cât și în cea de cumpărare a
soluțiilor integrate de comerț electronic B2B.
Clasificările partenerilor lor includ: Parteneri Alianțe de vânzări, Parteneri de integrare,

Parteneri tehnologici și parteneri OEM. Din vânzările lor 30% sunt directe și 70% merg
prin parteneri de vânzări. Veniturile lor sunt aproape toate SW, partea de service este făcută de
partenerii.Partenerii din Suedia includ Cybercom și Cap Gemini.
Inobiz
Inobiz AB, fondată în 1996, este o altă companie suedeză de software care dezvoltă
produse pentru integrarea sistemelor și aplicațiilor bazate pe Microsoft BizTalk.
De la început, Inobiz a dorit să facă posibilă utilizarea întreprinderilor IMM-urilor
Electronic Data Interchange (EDI) și a dezvoltat o platformă pentru conversia formatului de fișier
care a fost ușor de folosit. Astăzi Inobiz a dezvoltat o nouă familie de produse și una nouă
platforma de integrare - Inobiz Integration Server - care face posibil ca Inobiz sa
ajunge pe întreaga piață pentru integrare și conversie cu Enterprise Application
Integrare (EAI), Integrare Business to Business (B2Bi) și Integrare Web.
Inobiz are birouri de vânzări la Stockholm, cu 9 angajați, și la Londra dar produsul lor
distribuția se ocupă în primul rând de parteneri. Partenerii se ocupă de afacerile,
implementarea și relația cu clientul. Venituri totale în Suedia
a fost de aproximativ 6 milioane SEK în 2002 și 2003. Creșterea preconizată în 2004 este de plus 30%.
Inobiz a stabilit un parteneriat cu lideri din industrie, cu accent pe furnizarea unui
soluție totală inclusiv educație. Inobiz are in prezent peste 80 de instruiti/certificati
consultanți care lucrează cu soluții de integrare în toată Suedia și sunt mai mulți
peste 200 de instalații ale Platformei de integrare Inobiz realizate pentru clienți în
Scandinavia, Marea Britanie și Benelux, dintre care cea mai mare parte se află în Suedia. Unii din Inobiz
Clienții suedezi sunt Assi Domän, Atlas Copco, Ericsson, Svea Skog, Svenska
Spel, Sveriges Radio, Systembolaget, Vin & Spirit AB și Nordea.
Exemple de parteneri de integrare și vânzări în Suedia sunt Formaster, WM-data,
AcandoFrontec și HiQ. Unii dintre partenerii lor tehnologici sunt Tieto Enator, IBS,
Jeeves, Monitor, Stråfors, Primelog și Viaduct.

Vezi Dincolo
SeeBeyond a fost fondată în 1989 și a fost un furnizor timpuriu de brokeri de integrare. În
de la început clienții lor proveneau exclusiv din industria sănătății, dar
astăzi au o reprezentare largă a industriilor printre ei. În total, 1.880
clienți din întreaga lume, inclusiv suedeză ABB, Ericsson și Capio.

SeeBeyond Integrated Composite Application NetworkSuite 5.0 - Suita ICAN
este platforma SeeBeyond pentru dezvoltarea, executarea și gestionarea end-to-end
procese de afaceri integrate ca aplicații compozite.
Împreună cu o linie de produse bine integrată și extinsă, SeeBeyond a construit o vânzări
și infrastructură de sprijin cu o acoperire geografică mare. Sediul central
în Monrovia, Ca, SUA și birouri proprii în Australia, Belgia, Suedia, Franța,
Germania, Italia, Japonia, Orientul Mijlociu, Olanda, Africa de Sud, Elveția,
Regatul Unit și Statele Unite
Aceștia sunt, de asemenea, prezenți prin 82 de parteneriate de alianță strategică, dintre care cheie
Partenerii globali de consultanță în afaceri și tehnologie includ Accenture, EDS,
Computer Sciences Corporation, Cap Gemini Ernst & Young, KPMG Consulting și
PricewaterhouseCoopers. Partenerii software includ BroadVision, Commerce One,
Oracle, Retek, SAP și Siebel Systems.
Numărul total de angajați este de 673. În 2003, veniturile totale 137,8 milioane USD (-9%),
care este mai puțin decât în cei doi ani anteriori, dar compania a făcut o mai mare de 100%
creșterea veniturilor în anul 2000.
În Suedia, veniturile totale în 2003 au fost de 2,050 milioane USD (+30%). Au 6 angajati
având grijă de piaţa scandiană. Unii dintre clienții lor suedezi sunt
Ericsson, Bombardier (fostul AdTranz), SKF, ABB și Capio. Parteneri în Suedia
sunt Accenture, Cap Gemini, Ernst and Young, EDS, AcandoFrontec și TietoEnator.
Seeburger
Seeburger AG a fost fondată în Bretten, Germania, în 1986. În același an, au
au lansat soluția EDI în industria auto, unde își au
fundal. În 1993, soluția EDI a fost extinsă în alte industrii. Astăzi a
o mare varietate de industrii sunt reprezentate printre cei 6.000 de clienți din 35
ţări. Veniturile anului 2003 au fost de 275 MEUR.
Piața Seeburger se concentrează în principal pe Europa Centrală și de Vest. Printre
Clienții suedezi și scandinavi găsim Corporate Express Sweden, Forever
Living Products Scandinavia, Johnson Controls Suedia, Kämmerling Verktygs,
Kärcher, Stora Enso și Autoliv.
În 2000, Seeburger a lansat Seeburger Business Integration Server, o platformă
bazat pe cele mai recente tehnologii (XML, J2EE) pentru integrarea fără probleme a afacerii
procesele și sistemele lor software subiacente. Ele oferă, de asemenea, suplimentar

servicii precum externalizarea, consultanța, lansarea, suportul și integrarea partenerilor
program.
Compania își revendică prezența la nivel mondial și are 10 filiale. Ei au o
grup de parteneri de afaceri și aplicații selectați pentru utilizarea în comun a core
competențe și know-how de aplicare. Piața Seeburger în jurul SAP-ului lor
relație și în 2003 SAP i-a selectat să furnizeze adaptoare B2B pentru SAP XI

(Acord de reseller). Seeburger are, de asemenea, parteneriate cu alte câteva ERP
companii precum IFS din Suedia, JD Edwards și Navision (acum Microsoft).
Vânzările în Suedia sunt împărțite 50-50 pe parteneri și vânzări directe. Mult din cauza închiderii
Relația SAP, vânzările prin parteneri sunt de așteptat să crească. Seeburger Suedia
au 2 parteneri plus SAP.
Sterling Commerce (parte a SBC)
Sterling Commerce Inc. a luat ființă în 1996, ca urmare a unei separări de la
Software Sterling. Rădăcinile companiei datează de la sfârșitul anilor șaptezeci
zilele de pionierat ale soluțiilor software și de servicii pentru schimbul electronic de date (EDI).
La început, cu accent pe nevoile specifice ale clienților în domeniul sănătății, bancar și
servicii financiare. Ulterior, extinderea în mai multe industrii. În 2000 SBC
Communications (NYSE:SBC) a achiziționat Sterling Commerce și a făcut-o în totalitate
subsidiară deținută, cu sediul în Columbus, Ohio, SUA. SBC Communications Inc.
este un furnizor de servicii de date, voce și Internet.
Compania are 38 de birouri de vânzări directe și peste 50 de distribuitori în întreaga lume,
inclusiv prezența în 18 țări europene. Clienții însumează mai mult de
50.000 în întreaga lume, într-o gamă largă de industrii și dimensiuni de companii, inclusiv mai multe
peste 80% din Fortune 500. Numărul total de angajați este de peste 2.000. sterlină
Comerțul este reprezentat în Suedia, dar nu a fost foarte mult comercializat. Este o
birou din Stockholm și 14 angajați. Unii clienți suedezi sunt suedezi
Vamă, Maersk, IKEA, Electrolux, Ahlsell, Folksam, OnOff, DFDS, Statoil și patru
marile banci SEB, SHB FS si Nordea. Sterling în Suedia are un venit total
aproximativ 117 MSEK astăzi, de la o creștere anuală de 25% din 2000.
Sterling Commerce are un program de parteneriat internațional pentru a face alianțe cu
parteneri sub diferite forme. Împreunează ofertele Sterling Commerce cu soluții

conceput de alți furnizori de software sau servicii pentru o afacere mai completă
solutie de integrare. Partenerii lor cheie de soluții sunt Baan, HP, IBM, Microsoft,
Oracle, PeopleSoft și SAP.
Sterling Commerce se angajează în economia e-business furnizând afaceri
Soluții de integrare, inclusiv integrarea întreprinderilor, integrarea partenerilor și date
Integrare, precum și soluții de outsourcing aferente și servicii profesionale. ei
au peste 100 de produse și servicii. Gentran Integration Suite, numită și
Sterling Integrator în Europa, este o platformă de integrare flexibilă, bazată pe Java, pentru ambele
Integrarea B2B și EAI. Acceptă toate standardele și protocoalele majore B2B și
include un modelator grafic de proces, un modul activat web și peste 250
adaptoare de aplicație. Un alt produs B2B este Connect.
Una dintre ofertele demne de remarcat a fost anunțată în octombrie 2002 de Wal-Mart
Steriling Commerce, IBM și iSoft pentru a-și migra toate comunicările
furnizori de la EDI la un mediu bazat pe Internet.
TIBCO
TIBCO Software, cu sediul în Palo Alto, CA, SUA. În ianuarie 1997 TIBCO
a fost înființată ca o entitate separată pentru a crea și comercializa soluții software pentru utilizare
în integrarea informațiilor de afaceri, proceselor și aplicațiilor din afara
sectorul serviciilor financiare. Înainte de asta, TIBCO făcea parte din afacerea Reuters
Group PLC prin achiziția Teknekron Software Systems, Inc., în 1994.
Teknekron a fost fondată în 1985 și a început dezvoltarea software-ului cunoscut

ca The Information BUS (TIB). Software-ul a fost folosit pentru integrare și livrare
a datelor de piață în sălile de tranzacționare ale băncilor mari și ale instituțiilor de servicii financiare.
Reuters a continuat dezvoltarea software-ului TIB și și-a extins utilizarea în
piețele serviciilor financiare
TIBCO vinde o gamă largă de produse care se adresează diferitelor elemente ale afacerii
integrare și optimizare. Există trei domenii cheie: optimizarea afacerii,
Integrarea afacerilor și coloana vertebrală a întreprinderii. Toate produsele pot fi vândute individual
dar accentul se pune pe soluții complete care interopera perfect. TIBCO
portofoliul include TIBCO BusinessWorks pentru conectivitate între interne
aplicații (EAI) și TIBCO BusinessConnect pentru conectivitate cu partenerii
(Integrare B2B).
Produsele sunt vândute printr-o forță de vânzare directă și prin alianțe cu software

furnizori și integratori de sisteme. De mulți ani, TIBCO a dezvoltat un sistem extins de parteneriate - Tibco Alliance Program (TAP). TIBCO funcționează
prin filiale și birouri din America de Nord, Europa și Pacific Rim. Aproximativ 2.100 de companii din întreaga lume din diverse industrii licențiază în prezent
Produsele TIBCO.
TIBCO are 895 de angajați, dintre care 150 sunt localizați în Europa. Venituri totale 2003
au fost de 264,3 milioane USD (-3%).
În Suedia, TeliaSonera este unul dintre clienții TIBCO din 1998. TIBCO este
implicat și într-un parteneriat cu Ki Consulting, fost deținut în parte de Telia,
achiziționat recent de TietoEnator. Alți clienți suedezi sunt AvestaPolarit, Nordea,
SAS, Mölnlycke și 3GIS. Veniturile totale în 2003 pentru TIBCO în Suedia au fost de 4 milioane USD,
din acestea 25% au fost în domeniul B2B Integration Brokers. Au 11 angajați.
Unii dintre partenerii lor sunt Siemens, HP, Cap Gemini, Teleca, Dynabyte și Eman.
webMetode
webMethods urmărește o combinație de construire, achiziție și parteneriat pentru a oferi o combinație de
tehnologii strategice pentru clienții lor. Astfel, în portofoliul lor de produse există
produse provenite de la diferite firme. Platforma de integrare webMethods este
fundație pentru conectarea proceselor de afaceri, sistemelor întreprinderii, bazelor de date, fluxurilor de lucru
și servicii web.
webMethods a fost fondată în Delaware în 1996. Și-au completat publicul inițial
oferind la un moment favorabil începutul anului 2000. În același an în august au achiziționat Active
Software, Inc. și software-ul lor de integrare a aplicațiilor pentru întreprinderi. Următoarele
anul 2001, au achiziționat IntelliFrame, tehnologia fluxului de lucru și cercetarea sa și
echipă de dezvoltare.
webMethods are peste 1050 de clienți din întreaga lume în toate tipurile de industrii
inclusiv multe întreprinderi comerciale importante, cum ar fi companiile Global 2000 și
organizatii guvernamentale. Venituri totale în 2003 197 milioane USD (+/-0%), cu nr
clientul individual reprezentând mai mult de 10% din veniturile lor totale. 845
angajati. Venitul total a fost destul de constant în ultimii trei ani, urmand o crestere semnificativa in 2000 si 2001.
Au aproximativ 20 de birouri în SUA și Canada, nouă în Europa,
șapte în Asia Pacific și Japonia. Își licențează software-ul în primul rând prin intermediul
organizarea vânzărilor directe dar în regiunea Asia Pacific și Europa și prin

revânzători. webMethods a construit parteneriate puternice cu furnizorii de aplicații precum

precum SAP, Oracle, Peoplesoft și Siebel. Parteneri printre principalii integratori de sisteme active în Suedia includ WM-data, Sogeti, ATOS și IBM. Ei urmăresc, de asemenea, în comun eforturi de promovare și de vânzare cu parteneri strategici și integratori majori de sisteme.
Principalul reseller și partener de service din Suedia este Component Software. Vânzările sunt realizat printr-un efort comun cu partenerul.
În Suedia, webMethods a avut o cifră de afaceri de aproximativ 6-7 milioane USD în 2003. Există 6 angajații de la biroul din Suedia. Dintre cei 20 de clienți ai lor (cu SW negrupat) găsim Findus, Stora Enso, Hydro, IKEA, Electrolux, ICA și Vodafone.
Xware
Xware AB este o companie suedeză fondată în 1991. Ei dezvoltă și comercializează soluţii de comunicare în afaceri şi integrare strategică pentru piaţa civilă şi sectorul militar. Venitul total în 2003 a fost de 20 MEK. Au 15 angajați.
Conceptul lor de produs, xTrade Business Communications Suite oferă soluții pentru integrare, EDI/Internet, comunicare și securitate. Accentul lor este pe comerțul electronic și soluții B2B, inclusiv comunicații fără fir.
În 1994, fără experiență anterioară în acest domeniu al comunicării de date, xWare a dezvoltat un sistem de comunicare bazat pe mesaje pentru comerțul tactic și electronic aplicații pentru forțele armate suedeze. Sistemul urma să fie cunoscut mai târziu ca CAMA. În 1996, Forțele Armate Suedeze au achiziționat o nouă CAMA, bazată pe Comunicare Windows NT și WAN folosind TCP/IP. Mai târziu, în 1998, Xware AB a dezvoltat sistemul CAMA într-un produs comercial. Inițial a fost folosit într-o piață electronică pentru industria hârtiei și ca centru de compensare într-un VAN serviciu (Rețea cu valoare adăugată). Prenumele său a fost xTrade, iar din 2002 The xTrade Suita de comunicații de afaceri.
Piața Xwares se concentrează pe economia rețelelor, adică bazată pe Internet și clienți ca integratori de sisteme, organizații IT și organizații militare. ei au în jur de 15 clienți. Câteva exemple: Forțele Armate Suedeze, WM-data (care folosește xTrade Business Communications Suite ca platformă pentru eBusiness Service), Strålfors, Wilson, Åhléns, Nexus, IBS și Hogia.

VALOAREA DE PIAȚĂ ȘI PERSPECTIVE DE VIITOR
P a r ț e , valori și previziuni
Definiția pieței
IDC a investigat piața în principal prin interviuri cu sistemul furnizorii. Piața nu este coerentă, iar gama de produse incluse (hardware,
software și servicii) într-o afacere variază foarte mult. Pentru a estima dimensiunea pieței,
IDC a definit dimensiunea pieței numărând numărul de sisteme vândute și media
pret pentru un sistem care include servicii de instalare. Taxa anuala pentru intretinere si/sau
upgrade-urile planificate excluse.
Diferiți vânzători folosesc o terminologie diferită, iar în discuțiile cu ei le are IDC
a considerat o afacere Integration Broker ca fiind o instalare B2B dacă există o componentă
instalat cu funcționalitate B2B. Prin urmare, chiar dacă scopul principal al unei înțelegeri a fost să
să integreze aplicații interne, atâta timp cât există o componentă B2B în funcțiune,
sistemul va fi considerat aici ca o instalare B2B Integration Broker.
Valoare de piață
Cotele de piață se bazează pe cota din 2003 din noile vânzări în funcție de valoarea de piață
de mai sus. Sunt incluși doar cei mai mari vânzători. IDC estimează numărul de B2B
Sistemele de broker de integrare vândute în 2003 au fost 173. Un sistem este de obicei definit ca
aplicație centrală (broker de integrare) care comunică cu afaceri externe
parteneri. În unele cazuri, aceasta reprezintă o problemă la definirea pieței. Pentru
de exemplu, un lanț de vânzare cu amănuntul (un client) poate fi fie conectat individual ("mulți
sisteme") către partenerii de afaceri – sau – printr-un server central care se ocupă de
comunicare externă (un sistem). Topologia furnizorilor diferă și, prin urmare
terminologie și deseori comunică numărul mai mare de sisteme/instalații.
Pentru aceste ocazii, IDC a decis în mod individual dacă acest lucru ar trebui să fie considerat
unul sau mai multe sisteme. De obicei, dar nu întotdeauna, IDC îl consideră unul
instalatie/sistem.
Instalațiile vin sub diferite forme. Unii furnizori de sisteme și-au vândut sistemul
un furnizor de servicii IT, care, la rândul său, îl utilizează ca un serviciu VAN care face afaceri la preluare
grija de nevoile clienților lor de integrare B2B. Acest lucru permite clienților mai mici să fie
capabil să acceseze funcționalitatea avansată B2B la prețuri mai mici, prin urmare introducerea
Funcționalitate de integrare B2B foarte jos în segmentul IMM-urilor. În aceste cazuri, unul

Sistemul Integration Broker va gestiona mulți clienți, potențial 100.
IDC estimează că numărul total de instalări ale B2B Integration Brokers la
sfârșitul anului 2003 a fost de 935. Rețineți că Axway deține de departe cea mai mare pondere din instalat
baza (420 instalatii B2B). Fără a ține cont de valoarea ofertelor, pur și simplu
cifre Cota Axways este de aproape 50%.
18 #660429 ©2004 IDC
MASA 2
B 2 B rokeri de integrare BI, S mierc, Număr de instalații
Număr vândut 2003 Baza totală instalată
Brokeri de integrare B2B 173 935
Sursa: IDC, 2004
Vânzările sunt uneori realizate exclusiv de furnizorul de sistem (vânzări directe 100%) și
uneori o divizare între vânzări directe și vânzări prin parteneri. Toate vânzările prin
partenerii, inclusiv vânzările de la un furnizor de servicii VAN sunt considerate ca atare
cota de piata a furnizorilor de sisteme.
Prețurile sistemului variază foarte mult. Unele dintre prețurile vânzătorilor de nișă (pentru un sistem pus în
funcționare) începe de la 100.000 SEK, iar în partea superioară a pieței găsim
oferte în valoare de 40-50 MSEK. Un sistem „tipic" B2B Integration Broker ar costa a
client între 500.000 SEK și 2.5MSEK, în mod evident în funcție de funcționalitate
solicitat, capacitate etc.
Modelele de afaceri ale vânzătorului diferă. După cum sa spus, măsurăm valoarea sistemelor
vândut, inclusiv prețul punerii în funcțiune. Unii furnizori vor oferi servicii de
instalarea împreună cu produsul în sine, alții se bazează total sau parțial pe parteneri
pentru sarcina de instalare. Pentru alte sisteme, clientul își poate aduce sistemele și
rulează singuri, la un cost foarte mic adăugat sistemului în sine. Se datorează variații
la mulți factori, cum ar fi complexitatea sistemului implicat, abilitățile clientului etc
mai departe. Partea de service și instalare din ofertele pe care le-am examinat variază de la câteva
procente până la 2/3 din valoarea totală a tranzacției.
Prin urmare, valoarea de piață de mai jos include partea de service a introducerii sistemului în
Operațiune. Deși vânzătorii diferă din partea de service, credem mai mult acest lucru
reflectă cu exactitate dimensiunea pieței B2B Integration Brokers. Aceasta înseamnă și că
cifrele cotei de piață includ și taxele de servicii pentru introducerea sistemului
exploatare, indiferent dacă taxa de serviciu este percepută sau nu de către vânzător.
TABELUL 3

V aloarea și F o rec astul pieței, B rokeri de integrare B 2 Suedezi, MSEK

	2003	2004E	2005E	2006E	2007E	2008E	CAGR 03-08
Valoare	213	232	260	270	279	287	6%
Creștere		9%	12%	4%	3%	3%	

Sursa: IDC, 2004

IDC consideră că ne vom confrunta cu erodarea continuă a prețurilor pentru software și platforme.
Clienții vor primi mai mult pentru mai puțin. Un factor important sunt serviciile VAN oferite

de companii de servicii IT. În general, acestea sunt oferite la un preț mai mic, deși cu flexibilitate și capacitate mai reduse și va crește presiunea asupra prețurilor platformei. În pe termen scurt, aceasta va fi compensată de investițiile până acum suprimate în aceasta zona din urma frământărilor izbucnirii bulei IT.
Nu vedem schimbări dramatice în partea de service, erodarea prețurilor va fi compensate de cerințele mai mari de funcționalitate din partea clienților și de mișcarea generală spre o economie în rețea. Un set complet de ipoteze de prognoză poate fi găsit in apendice.
Cotele de piață pentru jucătorii activi de pe piața suedeză sunt găsite mai jos. Acțiuni sunt așa cum sa discutat mai sus partea vânzătorilor din veniturile totale generate de vânzările noi 2003, inclusiv partea de service pentru punerea în funcțiune a sistemului. Prin urmare, se întâmplă să nu reflecte veniturile vânzătorului în cazurile în care partenerii sunt folosiți parțial sau integral instalați și personalizați sistemul.

FIGURA 2
S a r e de pia ă , B 2 BI integrare B roker Vânzări 2 0 0 3
Axway (28,2%)
IBM (16,9%)
sterlină
Comerţ
(14,1%)
Microsoft (9,3%)
Vezi Dincolo
(5,8%)
Software ascensional
(4,7%)
Altele (21,0%)
Sursa: IDC 2004

Dintre Alții, toți au 4% sau mai puțină cotă de piață. BEA și Tibco se apropie cel mai mult 4,0% și, respectiv, 3,3% din valoarea totală de piață pentru vânzările noi în Suedia.

TABELUL 4
2 0 0 3 V aloul noilor vânzări, cei mai mari vânzători B roker de integrare suedez B 2 BI piata (MUSD)

Compania Axway IBM Sterling
Comerţ
Microsoft SeeBeyond Ascential
Software
Alții
Valoare 60,0 36,0 30,0 19,8 12,4 10,0 44,8
Sursa: IDC, 2004

Grila de poziționare pe piață
Grila de poziționare pe piață este un instrument care descrie grafic potențialul de leadership
a diferiților furnizori prin evaluarea a doi factori concurențiali majori cu inputuri specifice:
 Alinierea oportunităților pieței. Parametrii evaluați aici sunt pentru a arăta cât de bine
un furnizor este aliniat la situația reală a pieței și este o descriere pe termen scurt
a pozitiei actuale pe piata.
 Capacitatea de a câștiga cotă. Parametrii incluși în capacitatea de a câștiga cotă durează a
vizualizarea vânzătorului în comparație cu modul în care se mișcă piața și descrie cum
compania poate performa bine în comparație cu alți furnizori de servicii. Este un lung
perspectiva pe termen asupra vânzătorului.
În anexă se găsește setul complet de parametri evaluați.
FIGURA 3
Grilă de poziționare pe piață, B 2 BI ntegrare B roker V endorson piața suedeză
Sursa: IDC, 2004

Interpretarea tipică a plasării în cele patru cadrane:
din dreapta sus: Acesta este cel mai de dorit pentru furnizorii care urmăresc
venituri maxime și cea mai largă acoperire pe piață. Reflectă trecutul foarte reușit
performanță și indică viitoruri promițătoare.
sus : Acest lucru este de dorit pentru furnizorii concentrați pe a deveni lideri
pe piețele țintă specifice. Reflectă trecutul de succes slab până la moderat
performanță și indică viitoruri promițătoare. Aici vom găsi jucători echipați
a provoca cadranul din dreapta sus. Jucătorii de nișă pot fi găsiți și aici.
din dreapta jos: Acest lucru este oarecum mai puțin de dorit pentru vânzători, deoarece
deși poate reflecta o performanță de succes din trecut, arată mai puțin promițătoare
futures, cu excepția cazului în care se fac modificări.
din stânga jos: acesta este cel mai puțin dorit pentru furnizorii care doresc să realizeze
dominație pe piață, deoarece reflectă trecutul de succes slab până la moderat
performanță (posibil datorită intrării recente pe piață) și indică mai puțin

viitor promițător sau incert. Totuși, aici putem găsi o nouă nișă de succes
jucători.

22 #660429 ©2004 IDC

ANEXA X

M etodologie pentru grila de poziționare a pieței

Mai jos sunt enumerați mai jos parametrii evaluați. Diferițiii factori sunt ponderați
în funcție de cât de importante cred IDC că sunt pentru a reflecta performanța furnizorilor în
această industrie specială din Suedia. Factorii sunt, de asemenea, ajustați pentru a reflecta suedez
situația, de exemplu pentru cota de piață și prezența geografică pe care o comparăm în primul rând
situația suedeză.

Alinierea oportunităților pieței Acest termen definește capacitatea unui furnizor de a face față curentului
cerinţele pieţei. Variabilele evaluate includ:

 Capacitatea de a stabili standarde industriale. Inovație, deși leadership, flexibilitate etc.
Abilitatea de a stabili standarde va însemna capacitatea de a introduce concepte noi,
modele și influențarea dezvoltării pieței sau pentru a influența standardizarea
corpuri.

Poziția pe piață (venituri, clienți și utilizatori)

- Potențial de dominare pe piață (primul loc). Acest parametru are de-a face cu
dimensiune, personal, prezență locală.
- Potențial pentru loc sau spectacol (locul al doilea sau al treilea). Acest parametru are mai multe
face cu partajarea minții și recunoașterea mărcii decât cu parametrii mai legați de dimensiune.

În mod obișnuit, vânzătorii de nișă cu un profil puternic de piață pot face bine în acest sens
parametru. Companiile mari pot la fel de bine, dar companiile care pot avea o mare
succes, dar trăiește o viață mai liniștită nu are un scor mare la asta.

 Ample produs/serviciu. Caracteristicile produsului, de exemplu, este specific industriei sau
intersector în comparație cu concurenții? Vânzare încrucișată și client apropiat
relația le crește importanța, de exemplu, ghișeele unice pot avea un scor mare aici.

Capacitatea de a câștiga cotă: acest termen definește capacitatea unui furnizor de a câștiga cotă de piață în
viitor. Factorii evaluați includ:

Percepția companiei este un factor crucial: cum este reputația vânzătorului în
industrie - pentru servicii, pentru flexibilitate, pentru expertiză, pentru cunoașterea industriei etc.

Referințele sunt o parte importantă a acestui lucru - referințele sunt povești de succes.

Puterea financiară. În urma tulburărilor, cicluri scurte de viață, restructurari, schimbarea în vigoare

strategii etc puterea financiară a devenit din ce în ce mai importantă. A
compania cu situații financiare solide nu este probabil să dea faliment în următoarele câteva
ani.
Prezența geografică/globală (birouri de vânzări și asistență, clienți și
revânzători)
 Expertiză în piață. Acest parametru are de-a face cu expertiza furnizorului în
segmentul de clienți și în segmentul de soluții. Are legătură cu poziția lui în
lanțul valoric și combinația de domenii de expertiză legate de problemele importante din
piața. Scorurile mari vor fi o combinație de expertiză comercială și tehnică,
oferta combinata de sisteme, dezvoltare si suport, oferte SLA, nr experți etc.

 Momentul pieței. Acest parametru se uită la dezvoltarea furnizorului. Ce sunt
ratele de creștere, care contracte noi au fost câștigate etc. Este nevoie de mai mult
viziune dinamică asupra poziţiei pe piaţă decât cota de piaţă care face parte din
alinierea oportunităților.
Parteneriate / Canale de vânzări / Poziție de reseller.
Versatilitate / Scalabilitate / Deschidere. Acesta este un factor tehnic, era dinamica
se evaluează abilitățile produsului/portofoliului de a se adapta la un mediu în schimbare.
Tabel de ipoteze prognozate
TABELUL 5
Prognoze cheie Asumpții pentru piața suedeză B 2 BI integrarea B rokermarket
dezvoltare 2004-200 8
Impactul ipotezei forței de piață IDC
Accelerator/
inhibitor/
Neutru
Certitudinea de
Presupunere
Macroeconomie
Internaţional
economic
incertitudine
Incertitudinea economică va
continua la începutul
2004, dar se va stabiliza din ce în ce mai mult
Puternic. Întreprinderile vor rezista
înapoi investiţiile şi
va veni doar recuperarea
încet
↓ ♦
Creșterea scăzută a PIB-ului economia suedeză va avea un nivel scăzut
crește și se reface doar încet

Moderat. Investiții
amânat ↓ ♦
Un numar de
falimentele
În Suedia numărul de
falimentele sunt în scădere
Moderat. Companie
profitabilitatea este un indicator bun
pentru cheltuielile IT
↑ ♦ ♦
Indicele de investiții
pozitiv
Investițiile au fost
amânat și există o largă
nevoie de noi funcții
Moderat. Creștere în soluție
investiții ↑ ♦♦♦♦
Dezvoltarea tehnologiei/serviciilor
Software
complexitate
Sistemele software tind să
creșterea complexității, dar
cererea de calitate superioară şi
productivitatea va fi nescăzută.
Moderat. Complexitatea
criza va menține nevoia
pentru integrare dar cel
cerere de înaltă calitate și
productivitatea ar putea descuraja
cumpărători sceptici de la existente
oferte de produse.
Din ce în ce mai mult, această funcționalitate
poate fi livrat ca IT sau
serviciu de afaceri
↔ ♦ □ □
Standard Solutions Enterprises se îndepărtează de
aplicații dezvoltate la comandă pentru
software standard, adică
Înalt. Întreprinderi
concentrați-vă pe standardizat
software. Servicii
↑ ♦ ♦

TABELUL 5
Prognoze cheie Asumpții pentru piața suedeză B 2 BI integrarea B
rokermarket
dezvoltare 2004-200 8
Impactul ipotezei forței de piață IDC
Accelerator/
inhibitor/
Neutru
Certitudinea de
Presupunere
oportunitate personalizată în personalizare
mare
Aplicație

Management &
gazduire
Furnizorii de servicii oferă din ce în ce mai mult
a prelua responsabilitatea de
gazduire si intretinere a
aplicarea
Moderat. AM și găzduire
sunt oportunități de îmbunătățire
venituri din servicii într-un mod matur
piaţă.
↑ ♦ ♦
Licențierea software-ului Se va acorda o atenție sporită
pentru a construi venituri previzibile
curge prin netradiționale
modele de licențiere software
Scăzut. Pe termen scurt, va exista
un impact mai mic asupra generalului
venituri din software. Către
capătul din spate al prognozei
perioadă un impact mai mare asupra
sunt așteptate venituri din software
↑ ♦ ♦
Ofertă de muncă
Disponibilitatea
expertiza interna
Organizațiile IT interne sunt
întinsă ca urmare a concedierilor
și creșterea volumului de muncă.
În ciuda șomajului, există
încă o lipsă de tehnologie cheie
expertiza, care va continua
conduce utilizarea serviciului extern
firme și externalizare.
Moderat. Costul
forța de muncă/recrutarea va afecta
costul operațiunilor, alimentarea cu combustibil
interes pentru utilizarea externă
firme de servicii şi
externalizare de luat
avantajul costului
diferențiale. Dincolo de 2003, a
revenirea la munca profesionistă IT
lipsurile vor favoriza serviciile
firmelor.
↑ ♦ ♦
Caracteristicile pieței
Sentimentul cumpărătorului Cumpărătorii vor fi precauți, dar dispuși
investitia poate fi justificata
din punct de vedere economic.
Moderat. Ceva nou
investiția va trebui să fie
justificate pe termen scurt
rambursare realizată prin
economii. Vânzătorii au
și-au schimbat tonul
abordează în consecință.

↑ ♦◆♦
Reducerea costurilor Accentul va rămâne pe
soluții care reduc costurile mai degrabă
decât să crească veniturile.
Mediu. Tăierea Opex și
Capex este punctul central pentru majoritatea
întreprinderi mari dar vor
fi sub presiune pentru a crește
veniturile din ultimii ani ai
prognoza
↓ ♦ ♦
Utilizatorii cheltuitori vor continua să fie moderat
upgrade funcționalitatea și scaunele
Înalt. Afectează 70% până la 90% din
majoritatea aplicațiilor pentru întreprinderi
piețe, în special cele mai multe
aplicație matură de back-office
pieţelor
↑ ♦ ♦

TABELUL 5
Prognoze cheie Asumpții pentru piața suedeză B 2 BI integrarea B
rokermarket
dezvoltare 2004-200 8
Impactul ipotezei forței de piață IDC
Accelerator/
inhibitor/
Neutru
Certitudinea de
Presupunere
Levier de
existent
tehnologii
Utilizatorii vor apela la investiții
deja făcute în soluţii şi
concentrați-vă pe o mai bună pârghie a
aplicațiile existente
Înalt. Aceasta va tinde să aibă o
impact negativ pe scurt
termen. Dar în combinație cu
alte ipoteze ale pieței
și timp, efectul opus
va apărea pe măsură ce utilizatorii își dau seama că a
trebuie actualizat cu nou
funcții și tehnologii
↔ ♦ □ □
Vânzări extinse
cicluri
Clienții potențiali vor
cer din ce în ce mai mult justificare
pentru achiziții de software în termeni
a rentabilității investiției sau a conturilor de referință
Moderat. Ciclurile de vânzări vor
crește și dimensiunile tranzacțiilor vor
continuă să fie mai mic şi
luate într-o abordare etapizată

↓ ♦ ♦
Presiunea prețului Presiunea prețului va rămâne a
caracteristică a software-ului-, și pentru
o anumită măsură a consultanței
piata pentru ceva vreme de acum incolo.
Mediu. Tarife de consultanta
rămâne deprimat, dar ar putea
se strecoară înapoi pe măsură ce firmele rulează
scoateți noi tehnologii precum
servicii web
↓ ♦ ♦
Presiune verticală Scăderea sectorului financiar
servicii și telecomunicații continuă
pentru o vreme. Alte verticale ca
ca guvernul va lua o mai mare
proporţie din piaţa soluţiilor
Scăzut. Finanțe și telecomunicații
sunt mari cheltuitori și lor
schimbarea va conduce la creștere
a pieței în ansamblu
↔ ♦ □ □
Servicii VAN Apariția serviciilor VAN
oferind integrare B2B
Funcționalitatea va duce la o scădere
venituri pentru același serviciu
Moderat. Furnizori care fac
nu se întreprinde în timp util
măsuri prin a face parte din
Piața de servicii VAN va
devin prea scumpe în
Pe termen lung
↓ ♦ □ □
Consum
Complexitatea vânzărilor
ciclu
Condițiile de piață vor continua
necesită mai mult timp, mai complex
procesele de luare a deciziilor privind
partea cumpărătorilor, ceea ce duce la lung
cicluri de vânzare pentru furnizori.
Înalt.
↓ ♦ □ □
Întreprindere mare
reînnoiri de software
Va exista o presiune mare asupra prețurilor
pe software pentru întreprinderi mari
reînnoiri
Moderat. Aceasta va avea un
impact asupra schimbării software-ului
cresterea veniturilor
↓ ♦ □ □
Legendă: foarte scăzut, mic , moderat , moderat , foarte mare, foarte
mare
Sursa: IDC, 2004

Notă privind drepturile de autor

Acest document de cercetare IDC a fost publicat ca parte a unei informații continue IDC
serviciu, furnizarea de cercetări scrise, interacțiuni cu analiștii, telebriefinguri și
conferințe. Vizitați www.idc.com pentru a afla mai multe despre abonamentul și consultanța IDC
Servicii. Pentru a vedea o listă a birourilor IDC din întreaga lume, vizitați www.idc.com/offices. Vă rog
contactați linia fierbinte IDC la 800.343.4952, ext. 7988 (sau +1.508.988.7988) sau
sales@idc.com pentru informații despre aplicarea prețului acestui document pentru
achiziționarea unui serviciu IDC sau pentru informații despre copii suplimentare sau drepturi web.

MandrakeMove: Mandrake Linux pe un CD-ROM bootabil
Doar introduceți MandrakeMove într-o unitate CD-ROM, porniți de pe disc și puține
câteva secunde mai târziu, bucurați-vă de o operare completă și cu funcții complete Mandrake Linux
sistem. Niciun proces de instalare dificil și nici un risc pentru datele existente pe hard disk.
MandrakeMove detectează automat hardware-ul computerului dvs. în timpul
procesul de pornire și configurează în mod optim fiecare dispozitiv pentru cele mai probleme
experiență gratuită Linux imaginabilă.
Pentru prima dată pe un CD-ROM bootabil, descoperă toate avantajele care
au făcut din Mandrake Linux una dintre cele mai populare distribuții Linux din
lume: descoperiți instrumentele și utilitățile grafice puternice, de înaltă performanță
optimizări ale sistemului, selecție impresionantă de aplicații de primă clasă și
„Atingerea Mandrake” de renume mondial.
Mobilitate mai mare!
MandrakeMove introduce multe caracteristici unice care îl fac să fie
instrument portabil de productivitate suprem, inclusiv:
Ejectare CD-ROM - După ce sistemul pornește de pe CD-ROM, pur și simplu scoateți
CD-ul MandrakeMove și înlocuiți-l cu propriul CD pentru ascultare
muzică, vizionarea videoclipurilor și a filmelor (inclusiv fișierele codificate DivX™) sau
orice altceva îți dorești. Pur și simplu faceți clic pe o pictogramă de pe desktop, înlocuiți
MandrakeMută CD-ul cu propriul tău CD și lasă muzica să se joace!
Stocare a datelor. Principala provocare cu un sistem CD-ROM bootabil este aceea
fără un hard disk, poate fi dificil să salvați setările de sistem și
date personale. MandrakeMove rezolvă această problemă prin stocarea datelor pe un USB
cheie. CD-ul MandrakeMove combinat cu o cheie USB vă oferă
acces complet la o operare complet funcțională și foarte productivă
sistem care poate fi folosit oriunde și oricând.

MandrakeMove Descoperiți o versiune cu adevărat portabilă a
faimosul sistem de operare Mandrake Linux!
Ușurința în utilizare
Instrumente de Internet
Jocuri
Productivitate la birou
Documentație
Suport hardware
Plugin-uri și jucători
Mediul desktop grafic KDE oferă un aspect foarte intuitiv și familiar
si simt' in Linux.
Client de e-mail (Kmail), browser web (Konqueror), client FTP (Kbear),
instant
messenger (Gaim), etc. Tot ce este necesar pentru a profita din plin de
Internet.
Ore de distracție cu Frozen Bubble, Lbreakout2, TuxRacer etc.
Lucrați oriunde și oricând doriți cu suita Office cu funcții complete
OpenOffice.org 1.1, complet compatibil cu documentele Microsoft®
Office™ (.doc, .xls, .ppt).
Ghid pentru începători, ghid online și ghiduri „Cum să”. Nu contează
unde ești,
nu te vei pierde niciodată cu MandrakeMove.
MandrakeMove include suport hardware avansat bazat pe Mandrake Linux
distributie.
Cele mai populare formate multimedia sunt acceptate (inclusiv Acrobat®
Reader™, RealPlayer™, Flash™, Java™, ogg vorbis, mp3®, wav, mpeg,
DivX™,
Xvid etc.).
Computerul pornește direct de pe CD-ROM fără un hard disk. Niciun risc
de a pierde existenta
date.
Ascultați CD-urile și discurile video preferate - acest lucru devine
acum posibil
pretutindeni.
Utilizați MandrakeMove cu o cheie USB, astfel încât datele
dumneavoastră personale și setările să fie automat
încărcat și salvat: obțineți același desktop pe fiecare mașină pe care
o utilizați; proteja
desktop-ul dvs. cu o parolă pentru screensaver; criptează automat
datele pe un
Cheie USB - MandrakeMove își amintește cine ești și ce ai făcut.
MandrakeMove este disponibil în cinci limbi diferite: engleză,
franceză, germană,
italiană și spaniolă.
Niciun proces de instalare
scoaterea CD-ROM-ului
Suport cheie USB
Internaționalizarea
MandrakeMove: Mandrake Linux pe un CD-ROM bootabil
Cu o mobilitate mai mare!

https://neculaifantanaru.com
https://neculaifantanaru.com/en/